

Designs auswählen

Fragenkatalog als Entscheidungshilfe zum Bewerten von Ideen und Designs

-
- Hat die Idee das Potential, das Problem zu lösen und das formulierte Ziel zu erreichen?
Nein = raus, Ja = wie? Auf eine besonders einfache, kreative Weise? Oder mit hohem Aufwand?

-
- Erreichen Sie alle Ziele? Entspricht die Idee der Marke und ihrer Positionierung?
Berücksichtigt das Design die Historie?

-
- Entspricht die Idee Ihren Empfehlungen und Designkriterien?



Designs auswählen

Fragenkatalog als Entscheidungshilfe zum Bewerten von Ideen und Designs

Behalten Sie bei allen Fragen die relevanten Kriterien im Blick:

— Löst das Design die Aufgabe? Geht Ihre Idee auf?

.....

— Warum? Versuchen Sie zu begründen: Was verändert sich? Was verbessert sich?
Gleichen Sie mit dem Status ab.

.....

— Kann dieser positive Effekt noch verstärkt werden? Gibt es bessere Alternativen?

.....

— Vergleichen Sie das Design mit dem Auftritt der Wettbewerber aus der Analyse: Gewinnen Sie gegenüber dem Wettbewerb? Wo können Sie noch verbessern?

.....

— Entspricht das Design der formulierten Positionierung?

.....

— Wie gut ist Ihre Arbeit handwerklich? Ist alles sauber und korrekt ausgeführt? Können Sie noch etwas verbessern?

.....

— Markieren und notieren Sie die Punkte. Formulieren Sie Fragen, wenn Sie noch nicht genau wissen, wie Sie ein gestalterisches Problem lösen.

.....



Designs auswählen

Fragenkatalog als Entscheidungshilfe zum Bewerten von Ideen und Designs

Um Ihre Arbeiten bestmöglich zu präsentieren, können Sie neben der Pflicht auch ein paar Extras ergänzen, um Ihren Auftraggeber zu begeistern. Vermutlich haben Sie dazu viele Ideen – überlegen Sie kurz, was zielführend wäre, bevor Sie irgendeinen Gimmick umsetzen:

— Was muss gezeigt werden? Was ist explizit im Briefing gefordert? (Pflicht)

— Was könnte der Auftraggeber zusätzlich brauchen? Um die Entscheidung besser treffen zu können? (Vorstellungsvermögen)?

— Was würde dem Auftraggeber helfen, sein Business noch erfolgreicher zu gestalten? (Überraschung)

— Was würde den Auftraggeber inspirieren und für eine zukünftige Zusammenarbeit sprechen? Z. B. in einer Pitch-Situation? (Begeisterung)

— Was könnte eine Idee für ein weiteres gemeinsames Projekt sein? (Langfristige Kundenbindung)

